

Technische Güter clever einkaufen

Ihre Werkzeuge für den professionellen Technik-Einkauf!

- ◆ Herausforderungen beim Einkauf technischer Güter
- ◆ Strategien für den Technik-Einkauf
- ◆ Preis- und Kostenanalyse
- ◆ Preissteigerungen abwehren



Dipl.-Wirtsch.-Ing.
Jürgen Simon

Ihr Nutzen

Elektromotoren, Schweißbaugruppen, Zeichnungsteile, bestückte Leiterplatten, bedruckte Kartonage, Metall- und Kunststoffprodukte und vieles mehr: technische Güter einzukaufen ist anspruchsvoll – denn hier treffen komplexe Zeichnungen, mehrstufige Herstellungsprozesse und harte Preisverhandlungen aufeinander.

Wer die richtigen Methoden beherrscht, kann nicht nur Kosten senken, sondern auch Preiserhöhungen souverän abwehren und langfristig bessere Einkaufskonditionen sichern.

In diesem Intensivseminar bekommen Sie das wesentliche Fachwissen, um sich als technische/r Einkäufer:in optimal aufzustellen. Sie lernen die Grundlagen, um technische Zeichnungen lesen und verstehen zu können, die Kostenstrukturen Ihrer Lieferanten zu analysieren und effektive Preisstrategien anzuwenden. Dabei stehen praxisnahe Übungen zur Preis- und Kostenanalyse sowie zur Preiserhöhungsabwehr im Mittelpunkt.

Nutzen Sie diese Gelegenheit, um Ihre Einkaufsstrategien zu optimieren und sich in einem intensiven und praxisorientierten Format weiterzuentwickeln.

24. – 25. Februar 2027 | Wien

Forum Vorteilspreis



Wichtig für

Einkaufsverantwortliche, technische Einkäufer:innen und alle im Unternehmen, die mit dem Einkauf technischer Güter befasst sind.

Seminarinhalt

Technische Grundlagen & Einkaufsstrategie

- ◆ Überblick über die Herausforderungen beim Einkauf technischer Güter

Technische Grundlagen für Einkäufer:innen

- ◆ Grundsätzlicher Aufbau einer technischen Zeichnung
- ◆ Normen und wichtige technische Grundbegriffe
- ◆ Materialien und Fertigungsprozesse verstehen: kompakte Einführung mit Videodemo

Einkaufsstrategien für technische Güter und Produkte

- ◆ Total Cost of Ownership (TCO) als Entscheidungsgrundlage
- ◆ Praxisbewährte Einkaufsstrategien mit Beispielen sowie deren Vor- und Nachteile
- ◆ Lieferantenbeurteilung und Risikomanagement

Preis- und Kostenanalyse | Preiserhöhungsabwehr

- ◆ Preisstrukturen von technischen Produkten verstehen und Schwächen erkennen
- ◆ Mengeneffekte kennen und nutzen können – mit konkreten Beispielen anhand von Praxisfällen der Teilnehmer:innen

Ihr Referent

Dipl.-Wirtsch.-Ing. Jürgen Simon ist Inhaber eines Ingenieurbüros in Gaildorf, Deutschland. Das Ingenieurbüro Jürgen Simon optimiert Einkaufspreise, Kosten und Bestände in Einkauf und Materialwirtschaft. Nach dem Studium des Wirtschaftsingenieurwesens war er für verschiedene Unternehmen (u.a. Konzerne wie Heidelberger Druckmaschinen AG, ABB, Rheinmetall) in Leitungsfunktionen in Einkauf und Materialwirtschaft verantwortlich. Seine Tätigkeitsschwerpunkte lagen und liegen in der Preiserhöhungsabwehr, Verhandlungsführung, in Vertragsrecht und -gestaltung sowie im strategischen Einkauf und der Optimierung von Beständen und Versorgungssicherheit.

Termin | Ort

24. – 25. Februar 2027
Seminarnummer EB702709

ab 8:30 Uhr Check-In mit Begrüßungskaffee
Seminar 9:00 – 17:00 Uhr

ÖPWZ, 1010 Wien, Rockhgasse 6

Gerne nennen wir Ihnen
Übernachtungsmöglichkeiten.
Bitte rufen Sie uns an: +43 1 533 86 36-0

Seminargebühr (exkl. 20 % MwSt.)

Inklusive Arbeitsunterlagen, Begrüßungskaffee,
Pausenerfrischungen und ÖPWZ-Zertifikat
€ 1.310,- pro Person
€ 1.190,- für Mitglieder im Forum Einkauf



Anmeldung

E-Mail | anmeldung@opwz.com
Online | www.opwz.com
oder mit dem Anmeldeformular

Rücktritt

Bis zu zwei Wochen vor Seminarbeginn können Sie kostenlos schriftlich stornieren. Danach werden 50 % der Seminargebühr verrechnet, ab dem (ersten) Seminartag ist die volle Seminargebühr zu bezahlen. Selbstverständlich ist eine Vertretung der angemeldeten Person ohne Zusatzkosten möglich, nachdem dies vom ÖPWZ bestätigt wurde.

Bildungsförderung

Das ÖPWZ ist österreichweit anerkannter und nach ISO zertifizierter Bildungsträger. Das Arbeitsmarktservice (AMS) sowie eine Reihe von Institutionen unterstützen die betriebliche und persönliche Qualifizierung. Informieren Sie sich über mögliche Förderungen Ihrer Aus- und Weiterbildung auf www.opwz.com.

Information

zur Organisation: Customer Service
+43 1 533 86 36-0
zum Inhalt: Bibiane Sibera
+43 1 533 86 36-56
bibiane.sibera@opwz.com

Mit Ihrer Anmeldung akzeptieren Sie die Allgemeinen Geschäftsbedingungen des ÖPWZ (www.opwz.com/agb). Die ÖPWZ-Datenschutzerklärung finden Sie auf www.opwz.com/datenschutz.

Ihre Anmeldung

E-Mail anmeldung@opwz.com

Fax +43 1 533 86 36-36

Seminartitel

Termin

Seminarnummer

1. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

2. Teilnehmer:in | Titel | Vor- und Zuname

Funktion

Telefon Mobil

E-Mail

Unternehmen

Branche

Mitarbeiter:innenanzahl

Anschrift

E-Mail-Adresse für elektronischen Rechnungsversand

Telefon

E-Mail

Ansprechpartner:in im Sekretariat

E-Mail

Datum | firmenmäßige Zeichnung